

Małe koszty, wielkie kroki



Adam Trojańczyk
CEO Czarny Kod Software House.
Pierwszy mentor operacyjny w Startup Spark

10

„Jeśli nie jesteś zawstydzony pierwszą wersją swojego produktu, wypuściłeś go zbyt późno” – Reid Hoffman, założyciel LinkedIn

Czym nie jest MVP, czyli Minimum Viable Product?

Przede wszystkim nie jest to usuwanie błędów w pełnej wersji oprogramowania, czy też odchudzanie naszego produktu o funkcjonalności, które wydają się zbędne lub ciężkie do zaimplementowania. Nie możemy mówić o MVP w przypadku gotowego rozwiązania wprowadzonego na rynek, które musimy przebudować, by dostosować je do oczekiwań klientów.

Minimum Viable Product

To nic innego jak wykonanie najmniejszego dla nas kroku, ruchu, który wygeneruje minimalne koszty i jednocześnie pozwoli nam przetestować nasz pomysł na biznes oraz zdobyć odpowiednią wiedzę na jego temat. Mamy tu na myśli zebranie informacji zwrotnej od potencjalnych klientów, osób zainteresowanych, a także tych, dla których rozwiązanie jest zupełną nowością. Dzięki pozyskanym informacjom możemy wprowadzić modyfikacje, zweryfikować nasze założenia, dodać nowe rozwiązania, o których wcześniej nawet nie byliśmy w stanie pomyśleć lub wykonać zwrot i zacząć pracować nad innym rozwiązaniem.

Dlaczego MVP jest tak dobrym sposobem na testowanie naszego rozwiązania?

Model ten wywraca do góry nogami tradycyjne podejście do wprowadzania nowych produktów na rynek. W zamian za to, każe nam testować i pokazywać coś czego normalnie pokazać byśmy się wstydzieli. Dzięki temu pozwala nam zaoszczędzić pieniądze, czas i uniknąć porażki. Produkt Minimalnie Gotowy to czasem nawet nie „produkt”, ale film, prezentacja, prosta strona. Wszystko przy jak najmniejszym nakładzie finansowym.

Gdzie sprawdzi się MVP?

Odpowiedź jest prosta - wszędzie! No dobra poniosło mnie, bo raczej nie wybudujemy tak elektrowni atomowej. Uznajmy więc, że prawie wszędzie.

To „narzędzie” nie jest tylko zarezerwowane dla nowych technologii oraz startupów. Model ten wykorzystywany był nie tylko przez Zappos, Dropbox, ale także przez markę kawową Blue Bottle Coffee. Nie ma ograniczeń.

Spółka Zappos to gigant e-commerce działający na rynku amerykańskim

DropBox to usługa polegająca na udostępnieniu przestrzeni dyskowej na serwerach tej firmy. Wysyłanie, przeglądanie i pobieranie danych jest możliwe poprzez zwykłą przeglądarkę lub poprzez dedykowaną aplikację zainstalowaną na komputerze.

Blue Bottle Coffee to amerykańska palarnia o światowej renomie.

Kiedy chcemy wprowadzić nowy rodzaj szejków owocowych w naszej kawiarni, możemy skorzystać z MVP. Jak to zrobić? Wystarczy przygotować testowe wersje, w ograniczonej ilości i zaproponować je klientom. Następnie zapytać ich o zdanie. Tak zrobiła jedna z amerykańskich kawiarni, która borykała się problemem niskiej sprzedaży soków i szejków w godzinach popołudniowych. Dzięki szybkim testom okazało się, że klienci traktowali je jako śniadanie w drodze do pracy. Szejki były sycące, a stojąc w korku łatwiej się piło niż jadło kanapkę.

Dlatego uważam, że nie ma ograniczeń co do miejsca i czasu, a ogranicza nas jedynie nasza wyobraźnia i przyzwyczajenie.